PCS理論と新購買政策導入による外製品コストダウンの進め方

Q・C・D向上のための購買政策

発注側から購入先への要求Q・C・D

購入先の実績Q・C・D評価

ＰＣＳコスト基準（製品コスト見積りシステム）

価格評価実施

$$= \frac{\Sigma\text{現在購入金額}}{\text{コスト基準による計算金額}}$$

総合評価

$$= \frac{(\text{業績評価点}+\text{価格評価点})}{2}$$

業績評価実施

経営姿勢の評価
品質保証力の評価
納期保証力の評価
財務体質の評価
生産技術力の評価
企業環境の評価

差額解析

コスト面の差額解析

事前調査依頼
詳細見積書提出依頼
帳票上の差額解析
現場視察差額解析

価格評価面
業績評価面

短・中・長期の期待する方向策定

利用ランク別 魅力あるGive政策内容

仕入先活用政策運用基準

発注方針
育成方針
支払方針
情報提供方針
報償方針

トップ層による政策商談

期待評価と政策商談結果による、利用ランク区分の最終決定

購入先に対する政策商談

個別商談実施

購入先管理区分別利用戦略の実践

政策項目	政策内容	ランク別政策				実施基準	運用基準
		A	B	C	D		
利用方針		強存強栄	実績で利用変更	競争原理	発注側都合		
発注方針	見積入札権						
	発注額保証						
	転注度						
育成方針	経営指導						
	人材育成						
	実践指導						
支払方針	支払比率						
	現金比率						
	手形サイト						
情報提供方針	生産情報						
	技術情報						
	業界動向						
サービス提供方針	ITの活用						
	厚生施設利用						
	購入先のPR						
報償制度方針	トップの交流						
	表敬訪問						
	協力会参加資格						